



マーケティング グロースデザイン Marketing Growth Design	コンテンツ エクイティエン ハンスメント Contents Equity Enhancement	データグロースアクセラ レーション Data Growth Acceleration
事業成長を起点に マーケティング戦略の 立案から施策実行 を支援	事業成長につながる コンテンツの設計及び構築 を支援	データを軸に成長改善のスピードと精 度を高める マーケティングシステム構築 を支援

マーケティングコンサルティング事業

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：
 - ・【マーケティンググロースデザイン】
 - ・【コンテンツ エクイティエンハンスメント】
 - ・【データグロースアクセラレーション】
- 常時使用する従業員：55名
(グループ全体・2025年9月期)
- 現在の売上高：35.5億円
(グループ全体・2025年9月期)
- 法人番号：8011301019084
- Web：https://digitalift.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役CEO
百本 正博

<Mission> 「動かそう、事業も、その先も。」

株式会社デジタルリフトは、広告の成果だけを追う会社ではありません。クライアントの事業が“本当に前へ進む”ために、戦略から実行、改善までを共に考え、共に動く。マーケティングを「運用」ではなく「成長の仕組み」として捉え、企業の挑戦を継続的に支えます。それは、指示を受けて動くことではなく、課題の本質を見抜き、次の一手を導き出すこと。クライアントの挑戦を自分ごととして捉え、共に挑み、共に駆け抜けます。事業を動かすことは、その先の未来を動かすこと。クライアントと共に走りながら、マーケティングで新しい可能性を切り拓く。それが、私たちデジタルリフトの使命です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年9月期に売上高100億円達成に向け、年率30%程度の成長を目指します。
【事業成長の加速(非連続な成長)】【生産性の向上(AI活用)】
【組織体制と風土の強化】を着実に実行することで、目標を達成をしていきます。

課題

1. 事業の多角化(非連続な成長) 既存の広告事業に加え、海外展開(APAC)・M&A・SaaS/AIの協業を進め、収益の柱を増やす。
2. 生産性の向上(AIシフト) データ集計などの作業をAIに任せ、人間は「分析・提案」に集中し、一人あたりの付加価値を高める。
3. 組織戦力の強化(人材と風土) 専門人材(BizDev等)を採用して100名体制へ拡大し、全員が挑戦できる「共挑」風土を作る。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 「マルチターゲット」戦略 直接取引7割強の基盤を活かし、SMBから大手まで全方位で支援し機会を最大化する。
2. 「事業軸」の多角化 広告運用に加え、SaaS協業・APAC展開・M&Aで新たな収益の柱を作る。
3. AIによる「価値転換」 作業工程をAI化し、人間は「提案・分析」に集中することで単価・利益率を高める(付加価値+20%目標)

実施体制

1. 100名規模の「プロ集団」へ 単純作業員ではなく、事業開発や戦略を担うビジネス人材・プランナー中心の組織へ変革する。
2. 「グループ総合力」の結集 子会社連携と外部アライアンスを駆使し、自社単独では不可能な案件獲得とリソース補完を行う。
3. 攻めの「成長投資」 投下資本の約4割(40~45%)をM&Aや提携へ大胆に配分し、時間を買って成長を加速させる

売上高100億円実現目標とグループ体制

当社を取り巻く事業環境は、テクノロジーやメディア環境の変化を背景に、大きな転換点を迎えています。このような状況のもと、既存ビジネスモデルの見直しと、新たな成長機会の創出を同時に進めていくことが、当社グループの持続的な成長と企業価値向上に不可欠であると考えています。

「クライアントと共に走り、デジタルの力で事業と未来を動かす。」

この創業以来の原点を改めて軸に据えつつ、創業14年目となる本年を第2創業期と位置づけ、デジタルリフトグループの成長を一段と加速させてまいります。

当社グループは、2030年9月期に売上高100億を達成するために、

- ① 既存事業の成長として、顧客のデジタルマーケティング支援を中心に、多様なニーズへの対応力を武器に柱の事業として展開してまいります。
- ② アライアンス協業推進として、資本業務提携先の協業を軸に、従来水準にとどまらない高付加価値を実現いたします。
- ③ 海外領域への進出として、海外ネットワークの構築を進め、APACを中心とした案件の獲得を進めてまいります。
- ④ M&Aシナジー実現として、シナジー実現を通じたグループ会社の継続成長に加え、M&Aにより、DXニーズへの対応力強化を含めた成長軸の多角化を図ってまいります。

